

ขอแสดงความยินดีกับ 5 ผู้ประกอบการที่ได้รับรางวัล

Bai Po Business Award by Sasin 2009

จากการประกาศผลรางวัลครั้งที่ 3



บริษัท ดอกบัวजू จำกัด



บริษัท เพิ่มพูนพัฒนา อุตสาหกรรม จำกัด



บริษัท นานต้อนเตอร์เทรด จำกัด

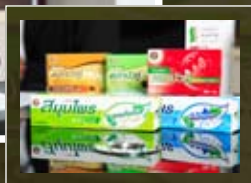


บริษัท โยธา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด



บริษัท วีพีพี โปรเซสซิง จำกัด

จาก การเริ่มต้นดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายยาสมุนไพรรักษาโรคเมื่อกว่า 30 ปีที่แล้ว ปัจจุบัน **บริษัท ดอกบัวคู่ จำกัด** ได้ต่อยอดธุรกิจสายต่างๆ ทั้งโรงแรม อสังหาริมทรัพย์ การค้าปลีก แต่ที่โดดเด่นและเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายมาเนิ่นนาน ได้แก่ การผลิตและจำหน่ายยาสมุนไพร “ดอกบัวคู่” ซึ่งในวันนี้มีส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มยาสมุนไพรสูงเป็นอันดับหนึ่ง และส่งออกจำหน่ายในต่างประเทศ ทั้งเอเชีย ตะวันออกกลาง และยุโรป นอกจากนั้น ยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์อีกหลายชนิด เช่น สบู่ ยาสระผม ฯลฯ



บริษัท ดอกบัวคู่ จำกัด

คุณปิติ ลิเลิศพันธ์ กรรมการผู้จัดการ ได้เล่าถึงจุดเริ่มต้นของธุรกิจการผลิตและจำหน่ายยาสมุนไพรแบรนด์ที่คนไทยคุ้นหูกันดีว่า เกิดจากการมองเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งในเวลานั้น ยาสมุนไพรที่วางจำหน่ายในท้องตลาดเป็นยาสมุนไพรขาวทั้งหมด และเป็นยาสมุนไพรเพื่อทำความสะอาดช่องปากเพียงอย่างเดียว ไม่มียาสมุนไพรที่ใช้รักษาโรคเหงือกโรคฟัน คุณพ่อของคุณปิติคือ **ดร.บุญกิจ ลิเลิศพันธ์** เห็นว่าคนไทยเป็นโรคนี้มาก จึงได้คิดสูตรยาสมุนไพรขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ก่อนมุ่งมั่นพัฒนาและสร้างแบรนด์ “ดอกบัวคู่” ขึ้นจนยอดขายเติบโตขึ้นในที่สุด

คุณปิตிகล่าวว่าการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับไม่ใช่เรื่องง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากสินค้าที่จำหน่ายในท้องตลาด ทว่าด้วยความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้า ยาสมุนไพรสูตรดีเช่นดอกบัวคู่จึงสามารถปลงล้างข้อกังขาของผู้บริโภคได้เป็นผลสำเร็จ และยังคงยึดหลักการรักษาคุณภาพเป็นสำคัญ “สินค้าของเราอยู่ด้วยตัวเองได้จริงๆ เราเน้นความเป็นสมุนไพรไทย เพราะคุณพ่อของผมนำสมุนไพรเป็นอย่างดี ท่านเป็นผู้คิดสูตรขึ้น ก่อนที่จะนำออกวางจำหน่ายก็ทดลองใช้ด้วยตนเองซึ่งก็ได้ผลจริง จากนั้นก็แนะนำแก่ลูกค้ากลุ่ม

wholesale ซึ่งขายยากมากเพราะไม่มีใครกล้าใช้ ต้องทำให้ทดลองว่ายาสมุนไพรนี้ใช้ได้ผลดีจริง จึงเกิดการบอกต่อกัน และเมื่อหลายปีก่อน สถาบันทันตแพทย์ชั้นนำในประเทศไทยได้วิจัยยาสมุนไพรของเรา ผลปรากฏว่าสามารถลดอาการเสียวฟันได้จริงโดยไม่ทำลายสารเคลือบฟันด้วย”

นอกจากการรักษาคุณภาพอันเยี่ยมยอดจะเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งแล้ว บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการทำการตลาดตั้งแต่ยุคสมัยก็มีกลยุทธ์แตกต่างกัน คุณปิติเล่าว่าในยุคแรกจะเน้นการเข้าถึงและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้แทนจำหน่ายในต่างจังหวัด เพื่อแนะนำสินค้าและสร้างความเชื่อมั่นในประสิทธิภาพของยาสมุนไพร ก่อนจะเริ่มประชาสัมพันธ์ในสื่อวิทยุ ยุคต่อมาจึงเริ่มเข้าถึงผู้บริโภคด้วยสื่อโทรทัศน์และนิตยสาร ทั้งยังมีการปรับภาพลักษณ์ของยาสมุนไพร ก่อนจะถึงยุคปัจจุบันที่มุ่งให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมการตลาดมากขึ้น อย่างไรก็ตาม แม้จะผ่านช่วงเวลาหลายยุค แต่ดอกบัวคู่ก็ยังยึดมั่นในหลักการทำธุรกิจเช่นเดิม คุณปิติเล่าว่า *“หลักการดำเนินธุรกิจของเราคือ เราหวังดีต่อผู้บริโภคจริงๆ ไม่ใช่การผลิตสินค้าตามแฟชั่นหรือเพื่อหวังสร้างยอดขาย”*

นอกจากการประกอบธุรกิจด้วยความตั้งใจดีต่อผู้บริโภคแล้ว บริษัทฯ ยังยึดแนวทางการช่วยเหลือสังคมอย่างสม่ำเสมอ เช่น การผลิตยาสมุนไพรเพื่อแจกจ่ายแก่บุคคลทั่วไปในวันเสาร์ การบริจาคยาให้วัด เป็นต้น และจากการดำเนินงานทั้งหมด ทำให้บริษัทฯ ได้รับรางวัล Bai Po Business Award by Sasin จากการประกาศผลครั้งที่ 3 ในมิติ การมีผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง (Quality) การสร้างตราสินค้า (Branding) การตอบสนองและปรับตัวต่อโอกาสและปัญหา (Adaptability to Changes) และการปฏิบัติดีต่อสังคม (Social Responsibility) คุณปิตிகล่าวถึงรางวัลนี้ว่า *“เรามีความภาคภูมิใจ และผมคิดว่ารางวัลนี้ช่วยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ได้เห็นตัวอย่างของผู้ที่ได้รับรางวัล และนำมาปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จได้”*

บริษัท นานตีอินเตอร์เทรด จำกัด เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องมือที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ จากญี่ปุ่นและยุโรป กว่าสองทศวรรษในการดำเนินธุรกิจ และมีลูกค้าในการดูแลนับพันราย **คุณสิทธิ ศิริจรยากุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท นานตีอินเตอร์เทรด จำกัด** ได้กล่าวถึงหัวใจในการทำงานของบริษัทคือ การให้ความสำคัญต่อลูกค้า และระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ



บริษัท นานตีอินเตอร์เทรด จำกัด

ในบริษัท ตั้งแต่พนักงานขาย จนถึงทีมงานบริการหลังการขาย ซึ่งเป็นเสมือนหน้าตาของบริษัท โดยเราได้มีการฝึกอบรมทั้งด้านความรู้สินค้า แนวคิดในการทำงาน และทัศนคติอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งให้โอกาสในการไปศึกษางานกับซัพพลายเออร์ต่างประเทศด้วย”

นอกจากนี้ นานตียังยึดนโยบายหลักในการทำธุรกิจที่ดำเนินมาตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทคือ การเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแต่ละประเภทให้แก่แบรนด์ที่เห็นว่ามีคุณภาพดีที่สุดเพียงแบรนด์เดียวเท่านั้น เพื่อสร้างความแข็งแกร่งในการวางแผนการตลาด ซึ่งนับว่าเป็นโมเดลการทำธุรกิจที่แตกต่าง ซึ่งคุณสิทธิเชื่อมั่นว่าเป็นแนวทางที่ถูกต้องและสร้างความมั่นคงในระยะยาว “นโยบายนี้ยึดอยู่บนความซื่อสัตย์ต่อผู้ที่เราเป็นตัวแทน ซึ่งทำให้เราสามารถจัดจ้อหรือให้ความสำคัญกับสินค้าที่เรานำเข้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นสิ่งที่สามารถพัฒนาการทำการตลาดที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างลงตัว เพราะมีการส่งข้อมูลระหว่างเรากับซัพพลายเออร์แบบสองทางอยู่เสมอ ซึ่งจะมีผลให้การออกผลิตภัณฑ์ใหม่มีโอกาสผิดพลาดน้อยที่สุด ขณะเดียวกันซัพพลายเออร์ก็มีความไว้วางใจ โดยจะให้ข้อมูลและคำแนะนำดีๆ แก่เราอย่างต่อเนื่อง”

ด้วยการยึดแนวทางการดำเนินธุรกิจโดยมีความโดดเด่นในมิติ การให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus) และการมีระบบงานที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency) บริษัทฯ จึงสามารถคว้ารางวัล Bai Po Business Award by Sasin จากการประกาศผลครั้งที่ 3 มาครอง คุณสิทธิกล่าวไว้ว่า **“การได้รางวัลถือเป็นเกียรติและความภาคภูมิใจของบริษัท เป็นกำลังใจในการทำงานที่ดีโดยเฉพาะในช่วงที่เศรษฐกิจชะลอตัวแบบนี้ ทำให้เรามีพลังในการทุ่มเททำงานต่อสู้อุปสรรคและลูกค้าของเราก็มั่นใจว่านานตีเป็นบริษัทที่ไว้วางใจได้มากขึ้นด้วย”**

ในส่วนของการดูแลลูกค้านั้น คุณสิทธิเล่าว่า บริษัทฯ ได้ยึดแนวทางภายใต้แนวคิดที่ว่า **ลูกค้าคือผู้ที่สำคัญที่สุด** และเนื่องจากลูกค้ามีหลากหลายอุตสาหกรรม ดังนั้นบริษัทฯ จึงต้องมีการแบ่งกลุ่มลูกค้า เพื่อศึกษารายละเอียดและจำแนกถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าแต่ละกลุ่ม จากนั้นจึงใช้วิธีการเข้าถึงลูกค้าโดยการขายตรง ซึ่งนอกจากจะมุ่งเน้นนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพสูงและตรงตามความต้องการของลูกค้าแล้ว ยังเน้นด้านประสิทธิภาพของพนักงานขายซึ่งจะต้องให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าได้ เช่น ความคุ้มค่าของสินค้า รวมถึงให้ข้อมูลความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ใช้ในการผลิตได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละอุตสาหกรรม ขณะเดียวกันก็มีระบบการบริหารจัดการที่ดี เพื่อมอบบริการที่ลูกค้าพึงพอใจ ทั้งในการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีอยู่มากกว่า 1,000 รายการ การจัดส่งได้ในเวลาที่ต้องการ ตลอดจนการติดตามให้บริการหลังการขายจากทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ

คุณสิทธิกล่าวไว้ว่า **“ระบบงานที่ดีจะสัมฤทธิ์ผลได้ ย่อมขึ้นกับการปฏิบัติงานของพนักงานหรือบุคลากร**

บริษัท

เพิ่มพูนพัฒนา อุตสาหกรรม จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2538 ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่าย
ลำลีหลากหลายประเภท เช่น ลำลีก้าน ลำลีก้อน ลำลีแผ่น ฯลฯ โดยร้อยละ 95 เป็นการรับจ้าง
ผลิตให้แก่แบรนด์ต่างๆ (OEM) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่วนที่เหลือเป็นการผลิตภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ
คือแบรนด์ Bonus และสามพยาบาล



บริษัท เพิ่มพูนพัฒนา อุตสาหกรรม จำกัด

จากกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจลักษณะของ OEM **คุณวุฒิ มณีโชติ กรรมการผู้จัดการ** ได้เล่าว่าจะเน้น
การเป็นพันธมิตรในระยะยาวระหว่างคู่ค้า โดยบริษัทฯ
มีนโยบายในการเจรจาการค้าที่ได้ประโยชน์เท่าเทียมกัน
ทั้งสองฝ่าย มีความซื่อสัตย์ รักษาสัญญา นอกจากนี้
ยังเสริมว่า ตลาดของสินค้าที่มีความนุ่มและเบาอย่าง
ลำลีนั้นไม่เบาเหมือนตัวสินค้า เพราะมีการแข่งขันอย่าง
ดุเดือดทั้งในเรื่องของราคาและคุณภาพ โดยในปัจจุบัน
มีคู่แข่งที่สำคัญคือ ผู้ผลิตในประเทศจีน อย่างไรก็ตาม คุณวุฒิ
มีความมั่นใจในศักยภาพของบริษัทฯ ว่า สามารถยืนหยัด
ได้อย่างมั่นคงในตลาดระดับสากล โดยกล่าวว่า บริษัทฯ
ใช้นโยบายการทำธุรกิจที่เน้นการขายได้จำนวนมาก
แม้ว่าจะทำกำไรได้น้อย ดังนั้นจึงสามารถขายสินค้าได้
ในราคาไม่แพง

นอกจากนั้น ปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้
บริษัทฯ สามารถแข่งขันและรักษาลูกค้าได้อย่างเหนียวแน่น
คือ การลดต้นทุนการผลิต โดยมีเคล็ดลับอยู่ที่การดำเนินงาน
ที่มีประสิทธิภาพและมีการบริหารจัดการอย่างครบ
วงจร ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบไปจนถึงการผลิตบรรจุภัณฑ์
รวมทั้งได้ศึกษาการประหยัดพลังงานอย่างจริงจัง โดย
การเปลี่ยนเชื้อเพลิงของระบบ boiler จนสามารถลดต้นทุน
พลังงานในกระบวนการผลิตได้ถึงร้อยละ 85 และยังได้
พัฒนาและประกอบเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตขึ้นเอง
แทนการสั่งนำเข้าจากต่างประเทศ รวมทั้งมีการบริหาร
สินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการดำเนินงาน
ทั้งหมดนี้ทำให้มีต้นทุนการผลิตต่ำ

ส่วนในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้น คุณวุฒิกล่าวว่า
บริษัทคำนึงถึงเรื่องนี้เป็นพิเศษ เพราะเป็นปัจจัยสำคัญ
ที่ทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตและเหนือกว่าคู่แข่ง สำหรับ
การวัดมาตรฐานของลำลี คุณวุฒิได้ยกตัวอย่างถึงลำลี
พันก้านว่า “หัวลำลีต้องมีขนาดเท่ากันทุกก้าน ใช้แล้ว
หัวไม่หลุด ก้านมีความแข็งแรง และที่สำคัญที่สุดคือ



มีความขาวและสะอาด นอกจากนี้ การผลิตยังต้องคำนึงถึง
สเปกของสินค้าที่ส่งไปยังภูมิภาคต่างๆ ซึ่งมีความแตกต่างกัน เช่น ที่สหรัฐอเมริกาจะนิยมใช้ลำลีที่มีเส้นผ่าศูนย์กลาง
ของหัวใหญ่กว่าทางฝั่งยุโรปและเอเชีย เป็นต้น”

ด้วยความโดดเด่นในการดำเนินธุรกิจ บริษัท
เพิ่มพูนพัฒนา อุตสาหกรรม จำกัด จึงได้รับรางวัล
Bai Po Business Award by Sasin จากการ
ประกาศผลครั้งที่ 3 ในมิติ การให้ความสำคัญต่อ
ลูกค้า (Customer Focus) การมีระบบงานที่มี
ประสิทธิภาพ (Efficiency) และการมีผลิตภัณฑ์
คุณภาพสูง (Quality) ซึ่งคุณวุฒิเล่าถึงบรรยากาศ
หลังจากที่ได้รับรางวัลว่านอกจากจะได้รับการแสดงความ
ยินดีจากซัปพลายเออร์แล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นคือการตอกย้ำถึง
ความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน **“เรามีความมั่นใจ
ในการทำธุรกิจร่วมกันมากขึ้น เพราะแต่ละเดือนเราซื้อ
วัตถุดิบเป็นจำนวนมาก เช่น เม็ดพลาสติกที่เราซื้อ
กับเขาเดือนละกว่า 10 ล้าน สำหรับผู้ซื้อผลิตภัณฑ์
ของเรา ก็มีความมั่นใจว่าเขาจะได้รับของที่มีคุณภาพ”**

เป็น

เวลากว่า 20 ปีแล้วที่เฟอร์นิเจอร์และสินค้าตกแต่งภายในจากการออกแบบและผลิตของบริษัท โยธกา อินเทอร์เน็ตแนชั่นแนล จำกัด ได้สร้างชื่อเสียงให้แก่ประเทศไทย ให้เป็นที่รู้จักในระดับนานาชาติ ด้วยผลงานการออกแบบที่สวยงาม มีเอกลักษณ์ และสร้างมิติใหม่อันน่าตื่นตาตื่นใจสู่วงการออกแบบ จากการนำวัสดุธรรมชาติมาสร้างสรรค์เป็นเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือการริเริ่มนำฝักตบชวามาผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์แบบครบวงจรเป็นรายแรกของโลก

คุณสุวรรณ คงขุนเทียน กรรมการผู้จัดการและผู้อำนวยการฝ่ายออกแบบ กล่าวว่า จุดแข็งของโยธกา ได้แก่ ความเป็นตัวตนที่ชัดเจน และมีข้อได้เปรียบ คือ การเริ่มทำก่อนคนอื่น ดังเช่นเฟอร์นิเจอร์ทำจากฝักตบชวา และล่าสุดคือทำจากกระดาศใยสังเคราะห์ แต่การริเริ่มออกแบบและทำสิ่งใหม่ๆ ก่อนใครได้นั้น ต้องเริ่มต้นจากการมีความคิดที่แตกต่างและไม่หยุดนิ่ง “เราเป็นนักออกแบบซึ่งโดยนิสัยแล้วเบื่อความจำเจ เมื่อมาทำธุรกิจเราก็อยากจะทำอยู่ตลอดเวลา เช่น ฝักตบชวา เมื่อขายไปสักระยะหนึ่ง เราก็หาทางเปลี่ยน ไม่ยอมอยู่ที่เดิม และเคยยอมรับคำพูดหนึ่งที่ว่า ‘There’s nothing new in this world but there’s always uniqueness’ ไม่มีอะไรใหม่ในโลก แต่สิ่งที่ยังอยู่ คือความแตกต่าง ซึ่งคุณต้องหาให้พบ เช่น ตั้งย่านลิเภา ตั้งก็คือตั้ง แต่ผมเอาย่านลิเภา มาสานเป็นตั้ง วิธีของผมแตกต่างจากคนอื่น หรือการที่ผมเอาผ้าไปปนกับฝักตบชวาก็แตกต่างแล้ว”

อย่างไรก็ดี การสร้างความแตกต่างด้วยดีไซน์เพียงอย่างเดียวอาจยังไม่พอ ต้องคำนึงถึงการใช้งานด้วย คุณสุวรรณอธิบายว่า “ผมว่าสิ่งที่เราทำขึ้นมาต้องตอบสนองต่อไลฟ์สไตล์ของคน เราต้องรู้ว่าไลฟ์สไตล์ของเขาเป็นอย่างไร เมื่อคิดโปรดักส์ขึ้นมา ก็ต้องตอบโจทย์นั้น และผมไม่ได้ขายความเป็นไทย แต่ผมขายของที่คนใช้โดยใช้จุดแข็งของประเทศไทย คืองานหัตถกรรมเป็นตัวเสริม”

คุณสุวรรณยังถ่ายทอดถึงแนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าว่า “วัสดุทุกชนิดมีคุณค่าในตัว และหัวใจของการสร้างมูลค่าเพิ่ม ผมคิดว่าน่าจะอยู่ที่วิธีการ เช่น เชือกสีน้ำตาลซึ่งสวยงาม เส้นหนึ่งราคา 10 บาท แต่ผมเอามาทำเก้าอี้ขายตัวละ 2 หมื่นกว่าบาท หรือนำฝักตบชวามาทำตะกร้า กับทำเฟอร์นิเจอร์ ก็มีมูลค่าที่ต่างกัน ดังนั้น ความแตกต่างของกระบวนการก็ช่วยสร้างมูลค่าได้

และยังมีราคาของฝีมือ ซึ่งเป็นคุณค่าที่ไม่ใช่ใครก็ทำได้ แต่อย่างไรก็ตาม สิ่งที่เราทำขึ้นมาก็ต้องตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ด้วย”

นอกจากการสร้างสรรคผลงานจากความคิดที่ไม่หยุดนิ่ง และแสวงหาความท้าทายในการสร้างสิ่งใหม่ๆ เสมอแล้ว บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบและปฏิบัติดีต่อสังคม ตั้งแต่การรับซื้อวัตถุดิบจากชาวบ้าน ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ชาวบ้านอย่างต่อเนื่อง และยังช่วยให้ชาวบ้านรู้จักการพัฒนาคุณภาพของวัตถุดิบให้ได้มาตรฐานอีกด้วย รวมถึงการดูแลพนักงานในองค์กร ตลอดจนดูแลสภาพสิ่งแวดล้อม ดังนั้น ในการประกาศผลรางวัล Bai Po Business Award by Sasin ครั้งที่ 3 “โยธกา” จึงเป็นหนึ่งในผู้ได้รับรางวัลด้วยความโดดเด่นในมิติ ความริเริ่มที่นำไปสู่การสร้างสรรค์นวัตกรรม (Innovation) การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) และการปฏิบัติดีต่อสังคม (Social Responsibility) คุณสุวรรณกล่าวทิ้งท้ายว่า “สำหรับผม รางวัลคือการประทับใจแล้วเป็นเครดิตทางธุรกิจ คือสร้างความเชื่อมั่น ชาวต่างชาติก็จะรู้สึกว่ามีค่าน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น”



บริษัท โยธกา อินเทอร์เน็ตแนชั่นแนล จำกัด >

YOTHAKA
THE ORIGINAL SINCE 1989

นับ ตั้งแต่การก่อตั้งบริษัทเมื่อปี 2534 โดยเริ่มจากการส่งออกเมล็ดกาแฟดิบ และผันตัวสู่การดำเนินธุรกิจ กาแฟแบบครบวงจร ในวันนี้ บริษัท วีพีพี โปโรเอสซีพี จำกัด สามารถสร้างแบรนด์กาแฟไทยให้เติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง ล่าสุด บริษัท ได้รับรางวัล Bai Po Business Award by Sasin จากการประกาศผลครั้งที่ 3 ด้วยความโดดเด่นในสามมิติ คือ การปฏิบัติดีต่อสังคม (Social Responsibility) การสร้างตราสินค้า (Branding) และการตอบสนองและปรับตัวต่อโอกาสและปัญหา (Adaptability to Changes)



บริษัท วีพีพี โปโรเอสซีพี จำกัด

คุณวีระเดช สมบูรณ์เวชชการ กรรมการผู้จัดการ

เล่าถึงการดำเนินธุรกิจว่าได้ให้ความสำคัญกับการปรับตัวเพื่อตอบสนองต่อโอกาสและความเปลี่ยนแปลงมาโดยตลอด ดังจะเห็นได้จากการปรับแนวทางการดำเนินธุรกิจจากการส่งออกเมล็ดกาแฟดิบมาเป็นผู้ผลิตกาแฟคั่ว เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและภัตตาคาร เนื่องจากธุรกิจส่งออกเมล็ดกาแฟดิบประสบปัญหาเรื่องความผันผวนของราคา และเห็นโอกาสที่คนไทยเริ่มดื่มกาแฟสดกันมากขึ้น จึงขยายการดำเนินงานจนครบวงจร ตั้งแต่การส่งเสริมการเพาะปลูก รับผิดชอบต่อผลผลิต แปรรูปและจัดจำหน่าย รวมทั้งเปิดร้านกาแฟสดแบรนด์ “ดี โอโร” หรือ D’Oro

คุณวีระเดชอธิบายว่า ในสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว ธุรกิจก็ยิ่งจำเป็นต้องเตรียมพร้อมต่อการปรับตัว และมีวิสัยทัศน์ในการอ่านเกมธุรกิจ “ผมคิดว่าไม่เพียงแต่ต้องอ่านอนาคตเท่านั้น แต่เราต้องอ่านรอบด้านด้วย เช่น ในตอนนี้ที่อเมริกา คนที่บริโภคกาแฟตามร้านจะลดลง แต่เปลี่ยนเป็นซื้อกลับบ้านเพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย อีกไม่นานสิ่งนี้ก็จะต้องเกิดขึ้นที่เมืองไทยเช่นกัน ดังนั้น เราต้องมองอนาคตและระบบเศรษฐกิจโลกที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของเราให้ออกว่า ตลาดกาแฟที่ขายให้นำกลับไปบ้านกำลังจะมีการเติบโต แล้วเราจะทำอย่างไร”

ไม่เพียงแต่ตอบสนองต่อโอกาสและปัญหาทุกรูปแบบเท่านั้น แต่กว่าจะมาถึงวันนี้ ที่สร้างแบรนด์จนได้รับ

การตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี คุณวีระเดชบอกว่า ยากมาก เนื่องจากต้องพบกับปัญหาเรื่องค่านิยมของคนไทยที่เข้าใจว่า คุณภาพของกาแฟไทยสู้ต่างประเทศไม่ได้ แต่ด้วยความเชื่อมั่นในคุณภาพของกาแฟซึ่งควบคุมมาตรฐานทุกขั้นตอน บวกกับกลยุทธ์การสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ทำให้ในวันนี้สามารถยึดกุมหัวใจผู้บริโภคได้ในระดับที่พอใจ และผลักดันกาแฟไทยภายใต้แบรนด์ OMKOI ESTATE COFFEE จนได้รับรางวัล SCAA 2008 Roasters Guild Coffee of the Year จัดอันดับให้เป็น 1 ใน 10 ของกาแฟคุณภาพแห่งภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก และยังได้รับการรับรองคุณภาพจากสถาบัน Qualicafex จากประเทศบราซิล ให้เป็นกาแฟคุณภาพพิเศษ (Special Coffee) อีกด้วย

นอกจากนั้น คุณวีระเดชกล่าวว่า สิ่งหนึ่งที่เสริมให้แบรนด์เจริญเติบโต คือการดำเนินงานโดยยึดหลักธรรมาภิบาล “ทุกฝ่ายในซัพพลายเชนมีส่วนทำให้แบรนด์แข็งแกร่งและมีชื่อเสียง เราส่งเสริมชาวเขาใน อ.อมก๋อย จ.เชียงใหม่ ให้ปลูกกาแฟ โดยคิดว่าเขาเป็นหนึ่งในซัพพลายเชนซึ่งจะนำวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาให้ เพราะฉะนั้นเราต้องให้ความสำคัญกับเขา โดยรับซื้อเมล็ดกาแฟสดในราคาประกัน รวมทั้งสอนให้ชาวเขาและนักเรียนที่โรงเรียนอมก๋อยวิทยาคมเรียนรู้การปลูกกาแฟ เพื่อสร้างรายได้และมีอาชีพที่ยั่งยืน พร้อมกับสร้างแบรนด์ “กาแฟอมก๋อย” ให้เป็นมรดกของ อ.อมก๋อย ไม่เพียงเท่านั้น ยังส่งเสริมคุณธรรมในโรงเรียน โดยจัดให้มี “ข้าวโม่งกาแฟ” ที่จะสอนให้นักเรียนรู้จักหลักธรรมาภิบาล เบื้องต้น และนำไปปรับใช้ในสังคมของตนอีกด้วย”

ท้ายที่สุด คุณวีระเดชได้กล่าวถึงผลสะท้อนหลังจากได้รับรางวัล Bai Po Business Award by Sasin ว่า **“เราได้รับความชื่นชมยินดีที่ส่งมาจากลูกค้าทั้งทางอีเมลและโทรศัพท์ โดยเฉพาะเรื่องโครงการที่เราส่งเสริมชาวบ้านที่ อ.อมก๋อย เป็นความชื่นชมว่าบริษัททำธุรกิจโดยคำนึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม สิ่งนี้บอกเราว่า เราต้องมีพลังมากยิ่งขึ้น และต้องทำให้ดีกว่าเดิม”**

งานประกาศผลและมอบรางวัล

Bai Po Business Awards by Sasin

รางวัลเกียรติยศสำหรับผู้ประกอบการไทย จัดขึ้นเป็นครั้งที่ 3

เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2552

ณ อาคารไทยพาณิชย์ สาขาตลาดน้อย



- 1 - 5 ผู้บริหารร่วมกล่าวถึงหลักการสร้างความโดดเด่นของธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จ 2 - 3 ดร.สุนันทา ลิเลิศพันธ์ ประธานกลุ่มบริษัท ดอกบัวคู่ จำกัด และคุณวีระเดช สมบูรณ์เวชชการ กรรมการผู้จัดการ บริษัท วีพีพี โปรเกรสซิฟ จำกัด ร่วมพูดคุยและตอบคำถามในงานแถลงข่าว 4 - 6 คุณสุวรรณ คงขุนเทียน กรรมการผู้จัดการและผู้อำนวยการฝ่ายออกแบบ บริษัท โยธกา อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด คุณสิทธิ ศิริจรรยากุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท นานตีอินเตอร์เทรค จำกัด และคุณวุฒิ มณีโชติ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เพิ่มพูนพัฒนา อุตสาหกรรม จำกัด ให้สัมภาษณ์กับสื่อมวลชน 7 คุณอนันท์ บันยารชุน ประธานในพิธี และคณะกรรมการตัดสินรางวัลพูดคุยกับผู้รับรางวัล 8 คุณกรรณิกา ชลิตอาภรณ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารไทยพาณิชย์ และแขกผู้มีเกียรติ เยี่ยมชมนิทรรศการของผู้รับรางวัล 9 ดร.วิจิต สุรพงษ์ชัย ประธานกรรมการบริหาร และผู้บริหาร ธนาคารไทยพาณิชย์ ทักทายผู้ร่วมงาน

ขอแสดงความยินดีกับผู้ประกอบการไทยที่ได้รับรางวัลแห่งปีเกียรติยศ
Bai Po Business Awards by Sasin
 สำหรับผู้ประกอบการที่สามารถสร้างความโดดเด่นทางธุรกิจ



- 1 คุณอนันท์ บันยารชุน ประธานในพิธี กล่าวแสดงความยินดีต่อ 5 ผู้ประกอบการที่ได้รับรางวัล 2 คุณกรรณิกา ชลิตอาภรณ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ กล่าวต้อนรับแขกผู้มีเกียรติ 3 คุณวุฒิ มณีโชติ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เพิ่มพูนพัฒนา อุตสาหกรรม จำกัด รับมอบรางวัลจากประธานในพิธี 4 คุณลลิตา ศิริจรรยากุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท นานดีอินเตอร์เทรด จำกัด กล่าวแสดงความรู้สึกที่ได้รับรางวัล 5 ดร.อาชว์ เตาลานนท์ ประธานคณะกรรมการตัดสินรับมอบของที่ระลึก 6 คุณวีระเดช สมบูรณ์เวชชากร กรรมการผู้จัดการ บริษัท วีพีพี โปรเกรสซิฟ จำกัด รับมอบประกาศนียบัตรจากคุณกิตติรัตน์ ณ ระนอง หนึ่งในคณะกรรมการตัดสินรางวัล 7 ดร.สุนันทา ลีเลิศพันธ์ ประธานกลุ่มบริษัท ดอกบัวคู่ จำกัด มอบของที่ระลึกให้แก่คุณอนันท์ บันยารชุน 8 คุณกรรณิกา ชลิตอาภรณ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ ร่วมพูดคุยกับแขกผู้มีเกียรติ 9 ทีมงานบริษัท โยธกา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ร่วมถ่ายภาพด้วยความยินดี